

Weißblaue Souvenirs - Interview mit bayerisch-schenken.de

✖ Kaum irgendwo in Deutschland wird Brauchtum und Lebensart so kultiviert wie in Bayern. Da liegt eine Spezialisierung auf den Versand von typisch bayerischen Produkten nahe. Beste Kenntnisse brachten hier die Betreiber des Online-Shops bayerisch-schenken.de mit, denn ihre Shopidee entwickelte sich aus einem bayerischen Brauchtumsportal.

Lesen Sie mehr in unserem Interview mit der Shopbetreiberin Cornelia Gärtner.

Was ist das Besondere an Ihrem Shop?

Unser Onlineshop bietet ausschließlich typisch bayerische Geschenke, Souvenirartikel, Dekoration und Werbemittel an. Bayern als beliebtes Urlaubsziel weckt bei unseren Gästen auch das Bedürfnis, die Kultur und Lebensart des Freistaates über die weißblauen Grenzen hinaus zu bringen. Ursprünglich als Brauchtumsportal gestartet mit Berichten und Bildern von ausgewählten bayerischen Brauchtumsveranstaltungen, entwickelte sich der Onlineauftritt aufgrund vermehrter Anfragen immer mehr hin zum kommerziellen Geschäft. Heute liegen unsere Stärken vor allem auf dem Gebiet der Individualisierung von bayerischen Geschenkartikeln nach Kundenwunsch.



Welches Shopsystem nutzen Sie?

Wir nutzen ein kommerzielles Shopsystem einer kleinen, aber feinen und sehr kundenorientierten Firma. Probleme mit der Software werden zuverlässig und schnell von den Spezialisten behoben.

Welche Zahlungssysteme bieten Sie an und wie zufrieden sind Sie damit?

Wir bieten in unserem Shop die Zahlung mit Kreditkarten an, die sofort online abgerechnet werden. Zudem haben unsere Kunden die Möglichkeit, per Nachnahmezahlung und Vorkasse zu bezahlen. In Einzelfällen und bei entsprechender Bonität versenden wir auch gegen Rechnungszahlung, was jedoch aufgrund von zu hohen Zahlungsausfällen auf Ausnahmen beschränkt bleibt.

Was tun Sie, um das Vertrauen Ihrer Kunden zu gewinnen und zu erhalten?

Als wichtig erachten wir zunächst die Einhaltung aller gesetzlichen Vorgaben für den Fernabsatz und den Shopbetrieb. Hierzu haben wir uns natürlich Trusted Shops bedient, mit deren Leistungen wir sehr zufrieden sind. Auch die zusätzlich durch eine Wirtschaftskanzlei durchgeführte Überprüfung unseres Shops ergab die Erfüllung aller, vor allem für die Kundenzufriedenheit wichtiger Vorgaben. Daher werben wir auch gezielt mit unserer Zuverlässigkeit, Schnelligkeit und Pünktlichkeit und legen großen Wert auf die unverzügliche Warenauslieferung. Dazu werden schon mal Überstunden geschoben. Zufriedene Kunden kommen schließlich auch wieder!

Haben Sie auch ein klassisches Ladengeschäft?

Wir haben zwar kein Ladengeschäft, doch können Kunden aus der Region bei uns im Büro nach Absprache vorbeikommen und die Ware selbst abholen. Dies wird insbesondere bei zeitlich engen Vorgaben gerne in Anspruch genommen.

Seit wann gibt es Ihren Online-Shop?

Der Shop, wie er derzeit vorhanden ist, besteht erst seit Anfang 2007. Die Idee und verschiedene andere damit zusammenhängende Projekte gehen aber bereits auf die Jahre 1998 und 1999 zurück.



Betreiben Sie den Shop haupt- oder nebenberuflich?

Den Shop betreibe ich im Nebenberuf, beabsichtige jedoch künftig hauptberuflich der selbstständigen Tätigkeit nachzugehen. Feste Mitarbeiter habe ich bislang nicht, Mithilfe wird jedoch zunehmend erforderlich.

Planen Sie Neueinstellungen für das Jahr 2008?

Das hängt von der Umsatzentwicklung ab. Vor allem die Individualisierungen der Produkte sind sehr personalintensiv, da vieles in Handarbeit erledigt werden muss. Zumindest zeitweise Aushilfen, vor allem in den umsatzstarken Sommermonaten, werden wir benötigen.

Wie bekommen Sie neue Besucher in den Shop?

Wir versuchen über Fahrzeugwerbung und Zeitungswerbung in überregionalen Zeitungen an potentielle Kunden zu kommen. Für unsere Region legen wir Handzettel aus. Am besten dürften jedoch zufriedene Kunden sein, weshalb wir hierauf viel Wert legen und schon mal ein kleines Präsent zusätzlich in das Paket packen. Empfehlungen sind halt die beste Werbung.

Gab es Dinge, die nicht so geklappt haben, wie geplant?

Das Zusammenspiel der verschiedenen Softwareprodukte ist durchaus verbesserungswürdig. Da die angebotenen Komplettlösungen auch nicht das gelbe vom Ei sind, wäre es dringend notwendig Spitzensoftwareprodukte untereinander kompatibel zu machen. Unserer Erfahrung nach hilft hier nur wirklich professionelle Unterstützung.

Woran arbeiten Sie zur Zeit?

Wir möchten den Individualisierungsgedanken weiter verfolgen. Deshalb sind wir auf der Suche nach zuverlässigen Partnern wie beispielsweise Druckereien.

Wo informieren Sie sich zum Thema Online-Shopping?

Als Informationsquellen dienen in der Hauptsache Computerzeitschriften und deren Onlineauftritte.

In welchem Shop kaufen Sie persönlich am liebsten ein?

Ich achte sehr auf Sicherheit beim Einkauf und Professionalität der Shopsoftware. Seriosität lässt sich meines Erachtens nicht mit halbherziger Software und schlechtem Angebot erreichen. Dies sind für mich wichtige Indikatoren beim Einkauf.

Wenn Sie sich selbst ein Bild vom Shop machen wollen, finden Sie hier den Link:
www.bayerisch-schenken.de